

BAB II

KAJIAN TEORITIS

2.1 Kedudukan Pembelajaran Memproduksi Teks Negosiasi dalam Kurikulum 2013

Kurikulum 2013 merupakan salah satu hasil pengembangan dan penyempurnaan dari kurikulum sebelumnya yaitu KTSP (Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan). Di dalam kurikulum 2013 ini terdapat beberapa perubahan dari kurikulum sebelumnya, yang bertujuan untuk lebih menyempurnakan proses pembelajaran disetiap sekolah di Indonesia. Perubahan-perubahan itu tidak hanya dari segi kompetensi yang harus dicapai peserta didik melainkan juga dari segi materi dan sikap.

2.1.1 Kompetensi Inti

Menurut Majid (2014: 61), “kompetensi inti merupakan terjemahan atau operasionalisasi SKL dalam bentuk kualitas yang harus dimiliki mereka yang telah menyelesaikan pendidikan pada satuan pendidikan tertentu atau jenjang pendidikan tertentu, gambaran mengenai kompetensi utama yang dikelompokkan ke dalam aspek sikap, pengetahuan dan keterampilan (afektif, kognitif, dan psikomotor) yang harus dipelajari peserta didik untuk suatu jenjang sekolah, kelas dan mata pelajaran.

Sejalan dengan Majid, Mulyasa (2013: 174), mengatakan bahwa kompetensi inti adalah operasionalisasi Standar Kompetensi Lulusan (SKL) dalam bentuk kualitas yang harus dimiliki oleh peserta didik yang telah menyelesaikan pendidikan dalam satuan pendidikan tertentu, yang menggambarkan kompetensi

utama yang dikelompokkan ke dalam aspek sikap, keterampilan, dan pengetahuan yang harus dipelajari peserta didik untuk suatu jenjang sekolah, kelas, dan mata pelajaran.

Berdasarkan kedua pendapat yang telah dipaparkan berikut, dapat disimpulkan bahwa kompetensi inti adalah standar kualitas atau kompetensi yang harus dicapai oleh peserta didik disuatu jenjang sekolah. Kompetensi-kompetensi itu berupa aspek sikap, keterampilan, dan pengetahuan.

Pada penelitian ini, kompetensi inti yang peneliti ambil dari Kurikulum 2013 Semester 2 adalah Kompetensi Inti 4 yaitu: mengolah, menalar, menyaji, dan **mencipta** dalam ranah konkret dan ranah abstrak terkait dengan pengembangan dari yang dipelajarinya di sekolah secara mandiri, bertindak secara efektif dan kreatif serta mampu menggunakan metode sesuai dengan kaidah keilmuan.

2.1.2 Kompetensi Dasar

Menurut Mulyasa (2013:175), “kompetensi dasar merupakan capaian pembelajaran mata pelajaran untuk mendukung kompetensi inti”. Hal ini sesuai dengan rumusan kompetensi inti yang didukungnya yaitu dalam kelompok kompetensi sikap spiritual, kompetensi sikap sosial, kompetensi pengetahuan, dan kompetensi keterampilan.

Menurut Majid (2014:52), “kompetensi dasar adalah kompetensi setiap mata pelajaran untuk setiap kelas yang diturunkan dari kompetensi inti”. Kompetensi dasar merupakan konten atau kompetensi yang terdiri atas sikap, pengetahuan, dan keterampilan yang bersumber pada kompetensi inti dan harus dikuasai

peserta didik, kompetensi tersebut dikembangkan dengan memperhatikan karakteristik peserta didik, kemampuan awal, serta ciri dari suatu mata pelajaran.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa kompetensi dasar merupakan kemampuan yang harus dimiliki siswa di dalam suatu mata pelajaran yang telah diturunkan dari kompetensi inti dan sesuai dengan kompetensi inti. Kompetensi dasar menjadi acuan untuk pembentukan indikator, pengembangan materi, dan kegiatan pembelajaran.

Pada penelitian ini, peneliti ambil dari Kurikulum 2013 kelas X semester 2 pada **Kompetensi Inti 4**, dan **Kompetensi Dasar 4.2** yaitu **memproduksi teks negosiasi** sesuai dengan struktur dan kaidah baik secara lisan maupun tulisan.

2.1.3 Alokasi Waktu

Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan (2013:4), dalam kurikulum SMK/MAK, ada penambahan jam belajar per minggu sebesar 4-6 jam, sehingga untuk kelas X bertambah dari 38 jam menjadi 42 jam belajar. Sedangkan lama belajar untuk setiap jam belajar adalah 45 menit.

Adanya tambahan jam belajar dan pengurangan Kompetensi Dasar, guru memiliki keleluasaan waktu untuk mengembangkan proses pembelajaran yang berorientasi siswa aktif belajar. Proses pembelajaran siswa aktif memerlukan waktu yang lebih dari proses pembelajaran penyampaian informasi karena peserta didik perlu latihan untuk melakukan mengamati, menanya, mengasosiasi, dan berkomunikasi. Proses pembelajaran yang dikembangkan guru menghendaki kesabaran dalam menunggu respon peserta didik karena mereka belum terbiasa. selain

itu, bertambahnya jam belajar memungkinkan guru melakukan penilaian proses dan hasil belajar.

Alokasi waktu yang penulis gunakan untuk menyampaikan pembelajaran yaitu 4x45 menit. Waktu ini disesuaikan dengan pembelajaran yang akan diuji cobakan yaitu pembelajaran memproduksi teks negosiasi berdasarkan *powtoon* dengan metode inkuiri.

2.2 Memproduksi Teks Negosiasi berdasarkan *Powtoon*

2.2.1 Pembelajaran Memproduksi Teks Negosiasi berdasarkan *Powtoon*

Pembelajaran memproduksi teks negosiasi berdasarkan *powtoon* merupakan kegiatan menulis untuk menghasilkan sebuah produk atau karya dalam proses pembuatan sebuah paparan. Dalam media *powtoon* memiliki karakter kartun, model animasi dan benda benda kartun lainnya membuat layanan ini sangat cocok digunakan untuk membuat media ajar khususnya untuk para pelajar yang suka dengan suasana santai dan non formal dalam pembelajaran di kelas. Teks negosiasi tergolong ke dalam bentuk teks diskusi (*discussion*) yang di dalamnya membahas suatu isu tertentu dengan disertai sejumlah argumen dari dua pihak atau lebih dengan tujuan untuk mengompromikan atau menyepakati kepentingan-kepentingan yang berbeda. Adapun menurut Depdiknas (2008), negosiasi yakni bentuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencapai kesepakatan diantara pihak pihak yang mempunyai kepentingan berbeda-beda. Dengan demikian memproduksi teks negosiasi adalah bentuk interaksi yang menghasilkan kesepakatan di antara pihak-pihak yang mempunyai kepentingan berbeda.

Menurut Agnesia (2014:14) “Teks negosiasi merupakan teks yang berben-
tuk interaksi sosial yang berfungsi untuk mencari kesepakatan diantara pihak-
pihak yang mempunyai kepentingan berbeda”.

Berdasarkan uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa memproduksi teks
negosiasi adalah menghasilkan sesuatu yaitu berupa teks yang berisi percakapan
atau dialog antara dua tokoh yang memiliki kepentingan yang berbeda dan mela-
kukan negosiasi untuk memperoleh suatu kesepakatan. Negosiasi dilakukan untuk
mendapatkan persetujuan atau mencapai kesepakatan yang didasari persamaan
persepsi dan saling pengertian.

2.2.2 Langkah-langkah Memproduksi Teks Negosiasi berdasarkan *Powtoon*

Proses memproduksi teks negosiasi merupakan salah satu bagian dari kegi-
atan menghasilkan sebuah teks. Menurut Keraf (1994: 109), pengertian tersebut
dapat disimpulkan bahwa langkah-langkah memproduksi teks negosiasi dapat di-
lakukan dengan cara sebagai berikut.

- a. Menentukan topik, setiap tulisan selalu menentukan topik tertentu yang
ingin disampaikan kepada para hadirin, dan mengharapkan suatu reaksi
tertentu dari para pembaca atau pendengar. Suatu uraian yang disajikan
secara lisan harus pula menetapkan suatu topik yang jelas beserta tujuan
yang akan dicapai mela-lui topik tadi.
- b. Menentukan pokok-pokok isi (partisipan). Dalam menentukan pokok-pokok
isi dalam membuat teks negosiasi, yaitu orientasi, permintaan, pemenuhan,
penawaran, persetujuan, pembelian, penutup.
- c. Menyusun kerangka karangan membantu penulis untuk melihat wujud
gagasan-gagasan dalam sekilas pandang, sehingga dapat dipastikan apakah
susunan dan hubungan timbal-balik antara gagasan-gagasan itu sudah tepat,
apakah gagasan-gagasan itu sudah disajikan dengan baik, harmonis dalam
pertimbangannya.
- d. Mengembangkan karangan dalam teks negosiasi.

Berdasarkan uraian tersebut, jelaslah bahwa memproduksi teks negosiasi juga memiliki beberapa langkahnya seperti yang dikemukakan Keraf tersebut. Hal ini dilakukan agar dapat meminimalkan kesalahan pada saat memproduksi.

2.3 Teks Negosiasi

2.3.1 Pengertian Teks Negosiasi

Menurut Depdiknas (2008:1422), “teks merupakan naskah yang berupa kata-kata asli dari pengarang atau kutipan dari kitab suci untuk pangkal ajaran atau alasan serta bahan tertulis untuk memberikan pelajaran”. Menurut Ross (2008:6), “Negosiasi adalah jumlah dari semua cara kita menyampaikan informasi tentang apa yang kita inginkan, apa yang kita dambakan, dan apa yang kita harapkan dari orang lain”.

Sementara itu, menurut Lumumba (2013: 10), pendapat tentang negosiasi sebagai berikut.

Negosiasi adalah sebuah proses karena harus ada aktifitas didalamnya. Proses yang dimaksud adalah proses kompleks. Dalam proses tersebut, harus terdapat dua pihak yang bernegosiasi apakah yang bersifat individual maupun kolektif. Selain itu, itu juga harus terdapat perbedaan yang mungkin bernuansa persaingan, konflik atau bahkan perang sebagai dasar untuk bernegosiasi. Karena kalau tidak terdapat perbedaan maka tidak ada dasar untuk bernegosiasi.

Pada prinsipnya, negosiasi berlangsung pada nuansa perbedaan dan persamaan, sebagai hasilnya kadangkala gagal dan kadangkala sukses. Tujuan dari dilakukannya negosiasi adalah untuk mencapai kesepakatan. Kesepakatan ini hanya dapat dicapai melalui usaha dan kiat-kiat tertentu oleh negosiator mumpuni.

Negosiasi adalah kolaborasi dari seni dan ilmu pengetahuan. Dikatakan seni, karena harus dimilikinya keterampilan untuk mengetahui kapan menggunakan strategi kepada pihak lain untuk memperbesar peluang mencapai keberhasilan. Di-

katakan ilmu pengetahuan, yakni ilmu pengetahuan noneksak karena di dalamnya terdapat pula prinsip-prinsip dan strategi (Jackman, 2005:23).

Goodpaster dalam Agnesia (2014:17), menyatakan bahwa negosiasi adalah proses interaksi dan komunikasi yang dinamis dan beraneka ragam, mengandung seni dan penuh rahasia untuk mencapai suatu tujuan yang dianggap menguntungkan para pihak.

Robbins dan Judge dalam Agnesia (2014:17) menyatakan bahwa, negosiasi adalah sebuah proses dimana dua pihak atau lebih melakukan pertukaran barang atau jasa dan berupaya untuk menyepakati nilai tukarnya.

Berdasarkan uraian tersebut dapat penulis simpulkan bahwa teks negosiasi adalah teks yang berisi tentang percakapan atau dialog antara beberapa pihak untuk menyelesaikan suatu persoalan yang bertentangan dan dalam bernegosiasi harus menggunakan kalimat yang baik dan berbicara dengan santun walaupun berbeda pemikiran atau prinsip tetapi penyampaian dan penerimaan argumentasi atau pendapat harus saling berinteraksi dengan baik agar tidak jadi pertentangan.

2.3.2 Struktur dan Kaidah Teks Negosiasi

Struktur merupakan susunan, sedangkan kaidah merupakan aturan. Dalam hal ini, struktur dan kaidah teks negosiasi berarti susunan dan aturan yang ada dalam teks negosiasi yang harus ada dalam teks negosiasi. Teks negosiasi yang benar ialah teks negosiasi yang dibuat berdasarkan struktur dan kaidahnya.

2.3.3 Struktur Teks Negosiasi

Struktur negosiasi menurut Kosasih (2014:89), sebagai berikut.

- a. Pembuka berisi pengenalan isu atau sesuatu yang dianggap masalah oleh salah satu pihak. Di dalam pembuka biasanya terdapat pengenalan isu ataupun masalah.
- b. Isi berupa adu tawar dari kedua belah pihak untuk mencari penyelesaian yang saling menguntungkan, sampai diperolehnya kesepakatan atau ketidaksepakatan di dalamnya mungkin terdapat argumen-argumen, termasuk pertentangan dan sanggahan-sanggahan.
- c. Penutup berisi persetujuan dan kesepakatan kedua belah pihak. Mungkin pula di dalamnya ada ucapan terima kasih, harapan, ataupun ungkapan lainnya sebagai penanda kepuasan ataupun ketidakpuasan.

2.3.4 Kaidah Teks Negosiasi

Dari segi kebahasaan, kaidah bernegosiasi adalah aturan ataupun kelaziman. Dalam bernegosiasi terdapat enam kaidah umum yang harus diperhatikan.

Kaidah negosiasi menurut Kosasih (2014:92), sebagai berikut.

- a. Negosiasi selalu melibatkan dua pihak atau lebih, baik secara perorangan, kelompok, perwakilan organisasi, ataupun perusahaan.
- b. Negosiasi merupakan kegiatan komunikasi langsung atau komunikasi lisan.
- c. Negosiasi terjadi karena terdapat perbedaan kepentingan.
- d. Negosiasi diselesaikan melalui tawar-menawar atau tukar menukar kepentingan.
- e. Negosiasi menyangkut suatu rencana yang belum terjadi.
- f. Negosiasi bermuara pada dua hal: sepakat atau tidak sepakat.

Berdasarkan ulasan tersebut bahwa dalam teks negosiasi jelas harus sesuai dengan struktur dan kaidahnya. Apabila suatu teks yang tidak sesuai dengan struktur dan kaidah teks negosiasi, maka tidak dapat disebut negosiasi. Jadi, dapat disimpulkan bahwa teks negosiasi juga mempunyai struktur dan kaidahnya sebagaimana teks-teks yang lainnya.

2.3.5 Ciri-ciri Teks Negosiasi

Menurut Septian dalam Agnesia (2014: 18), "ciri-ciri negosiasi adalah aturan ataupun kelaziman. Teks negosiasi sama halnya dengan teks-teks lain yang memiliki suatu ciri. Adapun ciri utama dalam teks negosiasi yaitu sebagai berikut.

- a. Teks negosiasi berbentuk dialog antara negosiator 1 dengan negosiator 2.

- b. Teks negosiasi selalu melibatkan dua pihak atau lebih, baik secara perorangan, kelompok, perwakilan organisasi, ataupun perusahaan.
- c. Teks negosiasi merupakan kegiatan komunikasi langsung atau komunikasi lisan yang dituangkan kedalam bentuk tulisan.
- d. Teks negosiasi di buat karena terdapat perbedaan kepentingan.
- e. Teks negosiasi terdapat tawar-menawar atau tukar menukar kepentingan untuk mencapai sebuah kesepakatan.
- f. Teks negosiasi bermuara pada dua hal, sepakat atau tidak sepakat.

2.3.6 Jenis-jenis Teks Negosiasi

Menurut Hariwijaya (2012:14) menurut sifat dan karakternya, negosiasi dibagi menjadi dua jenis, yaitu sebagai berikut.

a. Negosiasi Formal

Negosiasi formal yaitu proses negosiasi seperti rapat, dialog forum, dengar pendapat, wawancara *fit and proper test*, perundingan antar Negara, dan sebagainya.

Ciri-ciri negosiasi formal:

- 1) proses ini telah direncanakan sebelumnya;
- 2) terdapat dokumen tertulis otentik;
- 3) hasilnya mengikat; dan
- 4) biasanya atas nama lembaga dan dibiayai oleh lembaga tersebut.

b. Negosiasi Informal

Negosiasi informal yaitu negosiasi yang sebagaimana dalam kehidupan sehari-hari, bertemu dan saling berbagi dengan orang lain, melobi seseorang dalam sua-sana kekeluargaan, ngobrol dalam acara pesta pernikahan, dan sebagainya.

Ciri-ciri negosiasi informal:

- 1) proses ini biasanya tidak direncanakan sebelumnya; dan
- 2) hasil kesepakatannya tidak mengikat.

Sedangkan menurut Ismijanto (2007:86), berdasarkan jenisnya teks negosiasi terbagi menjadi dua, yaitu lisan dan tulisan.

2.3.6.1 Teks Negosiasi Lisan

Teks negosiasi lisan adalah teks negosiasi yang berupa percakapan antara pihak pertama dan pihak kedua. Adapun bentuk-bentuk dari teks negosiasi lisan, yaitu sebagai berikut.

a. Teks Negosiasi Jual Beli

Merupakan bentuk negosiasi lisan yang sering dilakukan oleh penjual dan juga pembeli dalam situasi berdagang disuatu tempat perbelanjaan. Dalam negosiasi ini biasanya terdapat permintaan, pemenuhan, penawaran dan pembelian. Bahasa yang digunakan dalam negosiasi ini bebas, asalkan mudah dipahami oleh kedua belah pihak. Struktur teks negosiasi jual beli yaitu:

- a) orientasi, merupakan pengenalan atau salam. Biasanya disebut basa-basi;
- b) permintaan, merupakan permintaan dari pihak pertama atau pembeli kepada pihak kedua mengenai suatu barang atau informasi;
- c) pemenuhan, merupakan pemenuhan dari pihak kedua terhadap permintaan pihak pertama;
- d) penawaran dan persetujuan, merupakan bentuk penawaran atau kesesuaian harga barang atau informasi yang diajukan oleh pihak pertama kepada pihak kedua, dan pihak kedua menyetujui akan penawaran yang diajukan pihak pertama;
- e) pembelian, merupakan proses transaksi kedua boleh pihak yang sebelumnya sudah menyepakati harga barang atau informasi dan saling menguntungkan; dan
- f) penutup, merupakan akhir dari proses jual beli yang dilakukan oleh kedua belah pihak.

Langkah-langkah dalam negosiasi jual-beli:

- a) pihak pembeli menanyakan suatu barang kepada pihak penjual;
- b) pihak penjual sanggup memenuhi permintaan barang yang diinginkan oleh pihak pembeli;
- c) terjadinya proses tawar-menawar antara pihak pembeli dan penjual; dan
- d) pihak penjual dan pembeli sepakan akan harga barang yang telah disepakati oleh kedua belah pihak.

2.3.6.2 Teks Negosiasi Tulis

Teks negosiasi adalah bentuk teks negosiasi yang menggunakan bahasa baku dan media tulisan. Bentuk dari teks negosiasi tulis sebagai berikut.

a. Surat Penawaran

1) Pengertian surat penawaran

Surat penawaran adalah suatu bentuk negosiasi terhadap suatu perusahaan untuk melakukan kerjasama dalam berbisnis melalui sebuah surat permintaan.

2) Struktur surat penawaran

- a) menyebutkan nama jenis barang dan nama perusahaan;
- b) menjelaskan mutu barang;
- c) mencantumkan harga;
- d) menjelaskan cara pembayaran;
- e) menuliskan potongan harga (jika ada);
- f) menuliskan cara menyerahkan barang; dan
- g) menjelaskan kemudahan-kemudahan lainnya.

3) kaidah surat penawaran

- a) tema;
- b) isi;
- c) kohesi dan koheren antar kalimat dan antar paragraf;
- d) ejaan, tanda baca;
- e) kosa kata; dan
- f) kalimat.
- 4) langkah-langkah pembuatan surat penawaran
 - a) menentukan tujuan pengiriman atau alamat surat;
 - b) salam pembuka;
 - c) menjelaskan maksud dan tujuan; dan
 - d) salam penutup.

b. Proposal

Merupakan bentuk dari negosiasi tulis yang ditunjukkan kepada suatu pihak untuk meminta suatu permohonan yang diberisikan daftar kegiatan acara, struktur panitia, dan anggaran acara.

2.4 Metode *Inkuiri*

2.4.1 Pengertian Metode *Inkuiri*

Trianto (2009:114), menjelaskan bahwa inkuiri merupakan bagian inti dari kegiatan pembelajaran berbasis kontekstual. Pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh siswa diharapkan bukan hasil mengingat seperangkat fakta-fakta, tetapi hasil dari menemukan sendiri. Guru harus selalu merancang kegiatan yang merujuk pada kegiatan menemukan, apapun materi yang diajarkan.

Ahsan(<http://modelpembelajarankooperatif.blogspot.com/2012/08/inkuiri.html>) situs yang diunduh pada tanggal 10 Juni 2015 menyatakan, bahwa *inkuiri* artinya proses pembelajaran didasarkan pada pencarian dan penemuan melalui proses berpikir secara sistematis. Pengetahuan bukanlah sejumlah fakta hasil dari mengingat, akan tetapi hasil dari proses menemukan sendiri. Belajar pada dasarnya merupakan proses mental seseorang yang terjadi secara mekanis. Melalui proses mental itulah, diharapkan siswa berkembang secara utuh baik intelektual, mental, emosi, maupun pribadinya. Oleh karena itu dalam proses pembelajaran,

guru bukanlah mempersiapkan sejumlah materi yang harus dihafal, akan tetapi merancang pembelajaran yang memungkinkan siswa dapat menemukan sendiri materi yang harus dipahami.

2.4.2 Langkah-langkah Metode Inkuiri

Dalam rangka mengaplikasikan metode Inkuiri di dalam kelas, seorang guru bidang studi harus melakukan beberapa persiapan terlebih dahulu. Trianto (2009:114), menjelaskan bahwa langkah-langkah metode Inkuiri yaitu:

- 1) mengamati (*Observation*);
- 2) menanya (*Questioning*);
- 3) mengajukan dugaan (*Hypotesis*);
- 4) mengumpulkan data (*Data gathering*); dan
- 5) menyimpulkan (*Conclussion*).

2.4.3 Kelebihan dan Kelemahan Metode Inkuiri

2.4.3.1 Kelebihan Metode Inkuiri

Inkuiri merupakan metode yang banyak dianjurkan. Adapun menurut Ahsan(<http://modelpembelajarankooperatif.blogspot.com/2012/08/inkuiri.html>) dalam situs yang diunduh pada tanggal 10 Juni 2015 menyatakan, kelebihan metode *inkuiri* sebagai berikut.

- a. Inkuiri merupakan metode yang menekankan kepada pengembangan aspek kognitif, afektif, dan psikomotor secara seimbang, sehingga pembelajaran melalui model ini dianggap lebih bermakna.
- b. Inkuiri dapat memberikan ruang kepada siswa untuk belajar sesuai dengan gaya belajar mereka.
- c. Inkuiri merupakan metode yang dianggap sesuai dengan perkembangan psikologi belajar modern yang menganggap belajar adalah proses perubahan.
- d. Pembelajaran ini dapat melayani kebutuhan siswa yang memiliki kemampuan di atas rata-rata, artinya siswa yang memiliki kemampuan belajar yang bagus tidak akan terhambat oleh siswa yang lemah belajarnya.

2.4.3.2 Kelemahan Metode Inkuiri

Selain kelebihan, metode inkuiri juga memiliki beberapa kelemahan. Adapun menurut Ahsan A (<http://model-pembelajaran-kooperatif.-blogspot.-com->

[/2012/08-/inkuiri.html](#)) dalam situs yang diunduh pada tanggal 10 Juni 2015 menyatakan, kelemahan tersebut sebagai berikut.

- a. Jika inkuiri digunakan sebagai model pembelajaran maka akan sulit mengontrol kegiatan dan keberhasilan siswa.
- b. Model ini sulit dalam merencanakan pembelajaran oleh karena terbentur dengan kebiasaan siswa dalam belajar.
- c. Kadang-kadang dalam mengimplementasikannya memerlukan waktu yang panjang sehingga guru sulit menyesuaikan dengan waktu yang telah ditentukan.
- d. Selama kriteria keberhasilan belajar ditentukan oleh kemampuan siswa menguasai materi pembelajaran maka metode inkuiri akan sulit diimplementasikan oleh setiap guru.

2.5 Powtoon

Powtoon merupakan layanan *online* untuk membuat sebuah paparan yang memiliki fitur animasi sangat menarik diantaranya animasi tulisan tangan, animasi kartun, dan efek transisi yang lebih hidup serta pengaturan *time line* yang sangat mudah. Hampir semua fitur dapat diakses dalam satu layar membuat “*powtoon*” mudah digunakan dalam proses pembuatan sebuah paparan. Paparan yang memiliki karakter kartun, model animasi dan benda benda kartun lainnya membuat layanan ini sangat cocok digunakan untuk membuat media ajar khususnya untuk para pelajar yang suka dengan suasana santai dan non formal dalam pembelajaran di kelas.

a. Manfaat Media Pembelajaran Powtoon

- 1) memperjelas penyajian pesan agar tidak terlalu bersifat verbalistik (dalam bentuk kata-kata tertulis atau lisan belaka);
- 2) mengatasi keterbatasan ruang, waktu dan daya indera, seperti misalnya: Objek yang terlalu besar, bisa digantikan dengan realita, gambar, film bingkai, film,

atau model. Objek yang kecil dibantu dengan proyektor mikro, film bingkai, film, atau gambar;

3) gerak yang terlalu lambat atau terlalu cepat, dapat dibantu dengan *timelapse* atau *high speed photography*. Kejadian atau peristiwa yang terjadi di masa lalu bisa ditampilkan lagi lewat rekaman film, video, film bingkai, foto mau-pun secara verbal. Objek yang terlalu kompleks (misalnya mesin-mesin) dapat disajikan dengan model, diagram dan konsep yang terlalu luas (gunung berapi, gempa bumi, iklim, dan lain-lain) dapat divisualkan dalam bentuk film, film bingkai, gambar, dan lain-lain; dan

4) penggunaan media pendidikan secara tepat dan bervariasi dapat mengatasi sikap pasif anak seperti :

- a) menimbulkan kegairahan belajar;
- b) memungkinkan interaksi yang lebih langsung antara anak didik dengan lingkungan dan kenyataan;
- c) memungkinkan anak didik belajar sendiri-sendiri menurut kemampuan dan minatnya;
- d) memberikan perangsang yang sama;
- e) mempersamakan pengalaman; dan
- f) menimbulkan persepsi yang sama.

b. Kekurangan dan Kelebihan Media Pembelajaran *Powtoon*

Di dalam setiap media pembelajaran pasti mempunyai kekurangan dan kelebihan, adapun kekurangan dan kelebihan media pembelajaran *powtoon* sebagai jenis media pembelajaran *Audio-visual*.

Kekurangan :

- 1) ketergantungan pada ketersediaan dukungan sarana teknologi;
- 2) harus disesuaikan dengan system dan kondisi yang ada;
- 3) mengurangi kreativitas dan invasi dari jenis media pembelajaran lainnya; dan
- 4) membutuhkan dukungan SDM yang profesional untuk mengoprasikannya.

Kelebihan :

- 1) interaktif;
- 2) mencakup segala aspek indera;
- 3) penggunaannya praktis;
- 4) kolaboratif;
- 5) lebih variatif;
- 6) dapat memberikan *feedback*; dan
- 7) memotivasi.

Penerapan media pembelajaran *powtoon* pada aspek ketrampilan menulis.

Pada penerapan media *powtoon* tidak jauh beda dengan media *power point* untuk mempresentasikan suatu bahan ajar akan tetapi *powtoon* lebih menarik karena banyak pilihan animasi.

c. Mengakses layanan online “*Powtoon*”

Membuat *File* Presentasi baru

Setelah kita berhasil *Login with facebook*, langkah selanjutnya yaitu :

- 1) Klik tombol *Start*



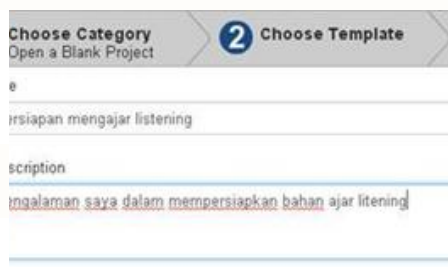
Gambar 1.1

- 2) kemudian kita pilih *Open Blank Presentation*



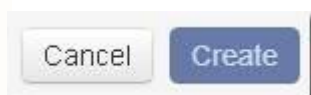
Gambar 1.2

- 3) lalu kita ketik judul dan deskripsi *file* presentasi kita



Gambar 1.3

- 4) Klik tombol *Create* untuk membuatnya



Gambar 1.4

Layar akan kembali ke halaman sebelumnya dengan menampilkan judul presentasi yang baru kita buat. Klik tombol *Action*, lalu pilih edit.



Gambar

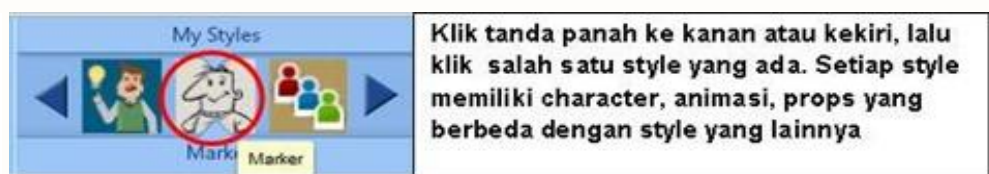
1.5

Tampilan utama aplikasi



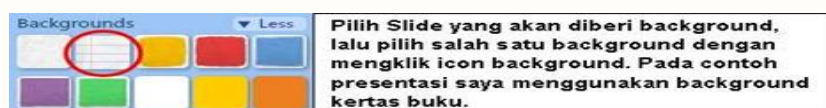
Gambar 1.6

Mengganti *template style*



Gambar 1.7

Memilih *background*



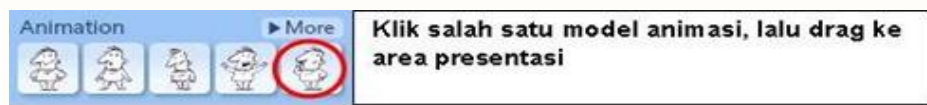
Gambar 1.8

Membuat efek tulisan tangan



Gambar 1.9

Menyisipkan Kartun Animasi



Gambar 1.10

Menyisipkan gelembung bicara



Gambar 1.11

Menyisipkan *file* suara



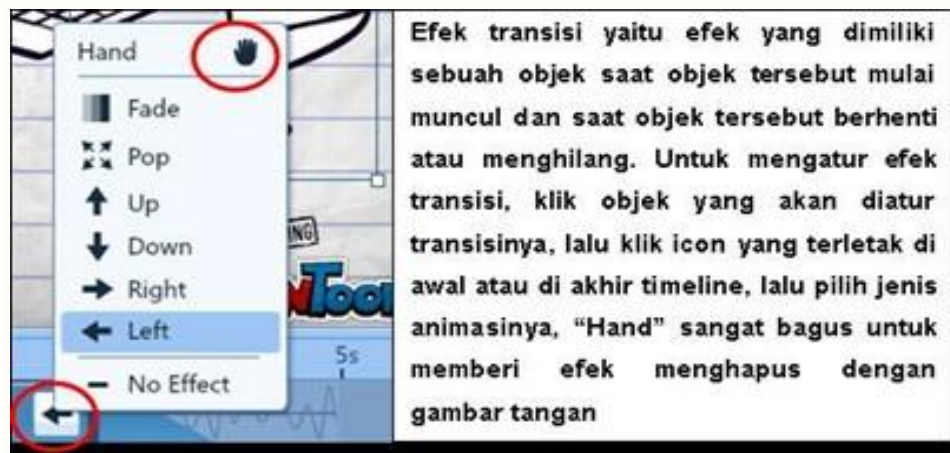
Gambar 1.12

Mengatur *time line*



Gambar 1.13

Mengatur efek transisi



Gambar 1.14

2.6 Hasil Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian terdahulu yang pernah diteliti mengenai materi yang sama akan menjadi bahan pertimbangan penulis dalam menyusun penelitian. Berikut akan dikemukakan beberapa hasil penelitian terdahulu yang relevan.

Tabel 2.1

Hasil Penelitian Terdahulu

No.	Penulis	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Nisa Muthmainanah	Pembelajaran menemukan nilai-nilai yang terkandung dalam hikayat dengan menggunakan metode Inkuiri pada siswa kelas X SMAN 1 Katapang Tahun pelajaran	Metode Inkuiri dengan teknik Inkuiri terpimpin tepat digunakan dalam pembelajaran menemukan nilai-nilai yang terkandung dalam Hikayat Ande-Ande Lumut . Hal ini dapat dibuktikan dari hasil perhitungan taraf signifikansi perbedaan dua mean pretes dan postes dengan $t_{hitung} \geq 2.04$

		2011/2012	$t_{\text{tabel}} 26,1 \geq 2,04$ dalam tingkat kepercayaan 95% dengan derajat kebebasan 29. Hasil ini membuktikan bahwa metode Inkuiri tepat digunakan dalam pembelajaran menemukan nilai-nilai yang terkandung dalam Hikayat.
--	--	-----------	---

Berdasarkan hasil penelitian-penelitian terdahulu tersebut, penulis mencoba mengadakan penelitian dengan judul yang hampir sama yaitu “Pembelajaran Memproduksi Teks Negosiasi Berdasarkan *Powtoon* dengan Menggunakan Metode Inkuiri pada Siswa Kelas X SMK Negeri 4 Bandung Tahun Pelajaran 2015-/2016”, tetapi dengan metode yang berbeda. Tujuannya yaitu untuk melihat perbedaan hasil ketika siswa diberikan pembelajaran yang sama dengan teks yang berbeda.